

**KONDISI USAHA NASABAH BAITUL MAAL WA TAMWIL  
(BMT) AL-AMIN DI KECAMATAN BUKIT RAYA  
PEKANBARU**

**SKRIPSI**

**DiAjukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat dan Tugas-tugas Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)**



**OLEH:**

**ASTUTI**

**10525001137**

**PROGRAM SI  
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU**

**2010**



## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul: **“KONDISI USAHA NASABAH BAITUL MAAL WA TAMWIL AL-AMIN PEKANBARU DI KECAMATAN BUKIT RAYA PEKANBARU”**

Lembaga Keuangan Syariah Mikro BMT al-Amin Pekanbaru adalah salah satu BMT di Pekanbaru, yang sebagaimana pada umumnya berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Selama ini BMT al-Amin Pekanbaru dalam kaitannya dengan masyarakat telah melakukan penghimpunan dana (*funding*) dan menyalurkan dana (*financing*). Berdasarkan observasi pendahuluan kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru ditemukan masih ada yang belum meningkat. Sehingga penulis ingin mengetahui lebih dalam tentang kondisi usaha nasabah Baitul Maal al-Amin Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

Penelitian ini dilakukan pada Lembaga Keuangan Syariah Mikro BMT al-Amin Pekanbaru yang berlokasi di Jalan Pasir Putih No. 14D/46 Marpoyan Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru Kode Pos 28284 telepon 0761-7071652 Fax. 0761-673811.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana kondisi usaha nasabah BMT al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru, dan Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah para nasabah yang menggunakan jasa dana pembiayaan BMT al-Amin Pekanbaru. Sedangkan objeknya adalah kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru.

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan angket. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kondisi usaha pada nasabah BMT al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru, secara cermat dan teliti dan dilihat dari angket yang telah disebarkan menunjukkan bahwa kondisi usaha nasabah BMT al-Amin digolongkan membaik ataupun meningkat.

Sedangkan faktor yang mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin yang bersifat internal antara lain manajemen, kejujuran, kemampuan dan kepribadian nasabah, kerja keras, dan kreativitas. Dan ada yang bersifat eksternal, antara lain yaitu: pembinaan dari BMT, pengawasan dari BMT, banyaknya pelanggan, dan maksimalnya modal yang diberikan.

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Permasalahan.....	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	8
D. Metode Penelitian.....	8
E. Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II    PROFIL BMT AL-AMIN PEKANBARU .....</b>	<b>12</b>
A. Sejarah Berdirinya BMT al-Amin Pekanbaru.....	12
B. Fungsi dan Tujuan.....	14
C. Struktur Organisasi .....	16
D. Aktivitas BMT al-Amin Pekanbaru.....	23
E. Visi dan Misi .....	28

F. Strategi BMT al-Amin Pekanbaru .....	29
<b>BAB III PENGERTIAN BAITUL MAAL WA TAMWIL.....</b>	<b>31</b>
A. Pengertian Baitul Maal Wa Tamwil.....	31
B. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Wa Tamwil.....	34
C. Prinsip-prinsip Dasar Operasional Baitul Maal Wa Tamwil.....	38
D. Ciri Baitul Maal Wa Tamwil .....	40
E. Tata cara Pendirian Baitul Maal Wa Tamwil.....	41
F. Tujuan umum Baitul Maal Wa Tamwil .....	43
<b>BAB IV KODISI USAHA NASABAH BMT AL-AMIN PEKANBARU .....</b>	<b>44</b>
A. Kondisi Usaha Nasabah BMT al-Amin Pekanbaru .....	44
B. Faktor yang Mempengaruhi Kondisi Usaha Nasabah BMT al-Amin Pekanbaru.....	52
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>56</b>
A. Kesimpulan .....	56
B. Saran.....	57
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam adalah agama dakwah yang Hudan-Linnas sebagai pedoman hidup bagi seluruh manusia dan meliputi dari aspek kehidupan yang sesuai untuk segala zaman dan tempat. Tujuannya mengajak kepada kesempurnaan hidup baik lahir maupun batin dan juga kebahagiaan dunia dan akhirat.

Dalam bidang ekonomi Islam mempunyai tuntutan kehidupan berekonomi tersendiri, yang pada prinsipnya mengajarkan adanya nilai-nilai ibadah sebagaimana yang disebutkan dalam firman-Nya pada surat al-A'raf ayat 10 sebagai berikut:

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ



Artinya : *Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur.* (QS. Ar Araaf ayat 10)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahaannya*, Bandung: PT Syamil Cipta Media, 2005, h. 151.

Dari ayat diatas menunjukkan bahwa dalam Islam juga menganggap kekayaan (Harta) merupakan bagian yang sangat penting dalam kehidupan kaum muslimin. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan dalam bidang ekonomi. Dan sebaliknya Islam tidak menghendaki umatnya menjadi mesin dari keinginan dari paham materialisme.

Sebagai cikal bakal berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia adalah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992 yang lalu. Pendirian BMI ini diikuti dengan berdirinya beberapa bank perkreditan rakyat syariah, walaupun keberadaan lembaga keuangan tersebut belum sanggup menjangkau masyarakat lapisan bawah.<sup>2</sup>

Secara umum keberadaan dua lembaga keuangan syariah diatas kebanyakan ditujukan untuk pengi...a kalangan menengah dan diatas. Sementara itu untuk pengusaha kecil sangat sulit untuk memperoleh pembiayaan untuk melanjutkan ataupun memulai usaha mereka, karena hanya sedikit saja bank umum ataupun bank perkreditan rakyat yang melayani pengusaha di kalangan itu.

Disamping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya di pengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Maka keberadaan BMT

---

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan ilustras*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), Ed.2, cet. ke-1. h. 32.

diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

Oleh karena itu dibentuklah lembaga keuangan simpan pinjam yang disebut Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Keberadaan lembaga keuangan syariah ini adalah lebih banyak ditujukan untuk pengusaha kecil, keberadaan BMT ini diharapkan akan mendorong tumbuhnya usaha-usaha pada lapisan bawah.

BMT merupakan kependekan dari kata *Baitul Maal wa Tamwil*, secara harfiah atau *lughowi* *Baitul Maal* berarti rumah dana dan *Baitul Tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari zaman nabi sampai dengan perkembangan Islam saat ini. Dimana *Baitul Maal* berfungsi untuk mengumpulkan dana sekaligus mentasyarufkan dana sosial. *Baitu Maal* lebih mengarah pada usaha pengumpulan dana *non profit*, seperti zakat, infaq dan sedekah. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>3</sup>

Bila di Indonesia tumbuh BMT-BMT semacam menyelaraskan peran ekonomi komersial dengan santunan sosial, rasanya wajah ekonomi kita tak akan pucat-pucat amat. BMT telah menjadi vitamin sekaligus gizi bagi perekonomian wong cilik menatap kedepan dengan harapan menyala.<sup>4</sup>

Dalam waktu yang relatif singkat, kadang individu dan masyarakat tidak mampu memenuhi kebutuhan barang dan jasa walaupun sudah tersedia

---

<sup>3</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), cet. Ke-1., h. 126

<sup>4</sup> M. Lutfi Hamidi, *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Senayan Abadi Publishing, 2003), cet. Ke-1, h. 88



bahan baku, pekerja dan modal. Dan kesulitan ekonomi muncul sebagai akibat dari perbedaan relatif antara sumber-sumber ekonomi yang ada dengan keinginan manusia untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan hidupnya yang relatif terbatas.<sup>5</sup>

Di lain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Maraknya rentenir di tengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi.<sup>6</sup>

Pada kelompok pengusaha kecil harus dibagi lagi menjadi tiga kategori yakni kategori mikro/ kecil dengan asset usaha tidak lebih dari 50 juta, kelompok menengah dengan asset antara 50 juta – 100 juta dan kelompok besar dengan asset 100 juta – 200 juta. Masing-masing kelompok besar memiliki sifat yang sangat berlainan. Problem terbesar dalam pengembangan usaha kecil terletak pada kelompok mikro.

Dengan cara tersebut, kita dapat dengan mudah memberikan sentuhan dalam upaya pengembangan usaha. Meskipun semua memiliki problem dalam usahanya, namun tingkat problem yang dihadapi memiliki derajat yang sangat bebrbeda. Kelompok atas dalam skala tersebut, sesungguhnya telah dapat berjalan dengan baik, ia telah memiliki akses keuangan yang cukup baik, begitu juga dengan yang menengah. Sedangkan

---

<sup>5</sup> Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam Di Tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), cet. Ke-1, h. 36

<sup>6</sup> Heri Sudarsono, *op. cit.*, h. 97

untuk kelompok terbawah dari skala tersebut, sangat terbatas dan bahkan tidak punya akses keuangan dalam pengembangan usahanya, padahal pada lapis inilah umat mayoritas berada.<sup>7</sup>

Anggota dalam kelompok ini biasa bergerak pada dataran informal yang dengan sendirinya sangat labil. Mereka yang termasuk didalamnya meliputi para petani dalam arti yang luas, nelayan, peternak, pedagang kaki lima, serta pengusaha rumahan. Semua aktivitas mereka biasanya menjadi tumpuan hidup keluarga. Beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha kecil tersebut meliputi:

#### 1. Aspek Pemasaran

Pengusaha mikro/kecil tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik. Usahanya hanya mulai dari coba-coba, bahkan tidak sedikit yang karena terpaksa. Jangkauan pemasarannya sangat terbatas, sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli potensial. Mereka hamper tidak menghitung tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

#### 2. Aspek Manajemen

Pengusaha kecil biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelola usaha. Sehingga sulit dibedakan antara asset keluarga dan usaha. Bahkan karena banyak diantara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk memproduksi. Perencanaan tidak

---

<sup>7</sup> Muhammad Ridwan, *op. cit.*, h.24

dilakukan, sehingga tidak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu.

### 3. Aspek Teknis

Berbagai teknis yang masih sering menjadi problem meliputi: cara berproduksi, sistem penjualan sampai pada tidak adanya badan hukum serta perizinan usaha yang lain.

### 4. Aspek Keuangan

Kendala yang sering mengemuka dalam setiap perbincangan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan. Pengusaha mikro hamper tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan kendala ini sesungguhnya di pengaruhi oleh tiga kendala diatas. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modern, karena pengusaha kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.<sup>8</sup>

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) al-Amin adalah salah satu BMT didirikan sebagai lembaga yang ikut andil dalam membantu program pemerintah dalam pengentasan kemiskinan di Indonesia. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) juga didirikan sebagai solidaritas sekaligus menjadi lembaga ekonomi rakyat kecil untuk bersaing di pasar bebas. BMT berupaya mengkombinasikan unsur-unsur iman, takwa dan materi secara optimal sehingga diperoleh efesiensi dan produktifitas dan dengan demikian dapat

---

<sup>8</sup> *Ibid.*, h. 26

membantu anggotanya secara khusus dan masyarakat secara umum dalam upaya meningkatkan ekonominya.<sup>9</sup>

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk membahas lebih jauh bagaimana kondisi Usaha Nasabah BMT al-Amin sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru. Sehingga penulis mengangkatnya dalam bentuk sebuah karya ilmiah yang berjudul : **“KONDISI USAHA NASABAH BAITUL MAAL WA TAMWIL (BMT) AL-AMIN DI KECAMATAN BUKIT RAYA PEKANBARU”**

## **B. Permasalahan**

### **a. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah di atas maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut :

1. Bagaimana Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal wa Tamwil al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal wa Tamwil al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru?

### **b. Batasan Masalah**

Dalam Penelitian ini, permasalahan yang akan dibahas difokuskan kepada Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil al- Amin Di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

---

<sup>9</sup> Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta : UII Press, 2000) Ed.1, cet. ke-1, h.106

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui Bagaimana Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil al- Amin Di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.
- b. Untuk Mengetahui Faktor-faktor apa saja yang Mempengaruhi Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal wa Tamwil al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

### **2. Kegunaan Penelitian**

- a. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)
- b. Sebagai bahan informasi bagi pengurus Baitul Maal wa Tamwil (BMT) al-Amin dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.
- c. Sebagai sumbangan pemikiran kepada almamater dimana penulis menuntut ilmu.

## **D. Metodologi Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Lembaga Keuangan Syariah BMT al-Amin yang berada di Jl. Pasir Putih No.14 D Marpoyan Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya sebagai tempat penelitian.

## **2. Subjek dan Objek Penelitian**

- a. Subjek penelitian ini adalah Nasabah, Pimpinan, dan Karyawan BMT al-Amin Pekanbaru.
- b. Objek penelitian ini adalah Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil al-Amin Di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru.

## **3. Populasi dan Sampel**

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah para nasabah yang berjumlah 257 orang dan pengurus BMT al-Amin sebanyak 10 orang jadi seluruh responden sebanyak 267 orang. Adapun yang menjadi sample dalam penelitian adalah 25% dari jumlah nasabah yaitu 64 orang, dengan teknik *Random sampling*, yaitu pengambilan data secara langsung kepada sampel dengan cara diacak.

## **4. Sumber Data**

- a. Data Primer yaitu, data yang diperoleh langsung dari nasabah BMT al-Amin Pekanbaru
- b. Data Sekunder yaitu, data yang diperoleh dari karyawan BMT al-Amin dan buku-buku serta referensi yang berkaitan dengan penelitian penulis.

## **5. Teknik Pengumpulan data**

- a. Observasi yaitu dengan turun langsung kelapangan untuk melihat permasalahan yang akan diteliti.
- b. Wawancara yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan pengurus BMT al-Amin sehubungan dengan penelitian ini.

- c. Angket yaitu mengajukan sejumlah pertanyaan kepada nasabah sekitar permasalahan yang diteliti.
- d. Dokumentasi yaitu meminta data yang sudah ada didokumentasikan di BMT al-Amin pekanbaru.

## **6. Teknik Analisa Data**

Adapun teknik analisa data yang penulis gunakan dalam penulisan ini adalah deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan dan menjelaskan permasalahan yang diteliti dalam bentuk kalimat bukan dalam bentuk angka.

## **7. Teknik Penulisan**

Setelah data diperoleh, maka data tersebut akan dibahas dengan menggunakan metode Deskripsi yaitu suatu uraian penulis yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah sedikit pun.

## **E. Sistematika Penulisan**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Yang terdiri dari latar belakang, pokok permasalahan, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penulisan dan sistematika penulisan.

### **BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Yang terdiri dari sejarah berdirinya BMT, fungsi dan tujuan, struktur organisasi, aktivitas BMT al-Amin Pekanbaru, misi dan visi serta strategi BMT al-Amin Pekanbaru.

### **BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG BAITUL MAAL WA TAMWIL**

Yang terdiri dari pengertian BMT, Sejarah berdirinya BMT, Prinsip-prinsip Dasar Operasional BMT, Ciri BMT, Tata cara pendirian dan Tujuan umum.

### **BAB IV KONDISI USAHA NASABAH BAITUL MAAL WA TAMWIL AL-AMIN PEKANBARU**

Yang terdiri bagaimana Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil al-Amin Di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru dan faktor apa saja yang Mempengaruhi Kondisi Usaha Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil al-Amin Di Kecamatan Bukit Raya pekanbaru.

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Yang berisikan kesimpulan dan saran.





## **BAB II**

### **PROFIL BMT AL-AMIN PEKANBARU**

#### **A. Sejarah Berdirinya BMT al-Amin Pekanbaru**

BMT al-Amin Pekanbaru adalah lembaga keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang dikenal dengan nama *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT), didirikan pada tanggal 11 Januari 1996 dan mendapat badan hukum Koperasi tanggal 19 September 1998 Badan Hukum No: 12/BH/KDK 46/1.2/IX/1998, berkantor di Jalan Pasir Putih No. 14D/68 Marpoyan Pekanbaru telepon 0761-7071652 Fax. 0761-673811.

Sehari-hari memberikan layanan jasa keuangan syariah bagi usaha kecil mikro yang berbeda dilingkungan kerja BMT yang meliputi dua kabupaten yaitu kota Pekanbaru dan kabupaten Kampar, karena posisi BMT al-Amin terletak diperbatasan antara dua kabupaten tersebut.

BMT al-Amin dikelola dengan sistem syariah yang mengacu kepada perbankan Islam. Pengelolaan data dengan sistem komputerisasi menggunakan IT yang dirancang khusus bekerja sama dengan PT PNM (persero) cabang Pekanbaru. Semua informasi yang berkenaan dengan kinerja perusahaan dapat diakses dalam waktu yang relatif singkat.

Keberadaan BMT al-Amin Pekanbaru yang selalu terkait dengan kegiatan keagamaan, merupakan salah satu faktor positif dimana para pengelola BMT relative mengenal baik siapa nasabahnya. Selain itu adanya

*nuansa religius* yang sangat kental, juga merupakan faktor positif yang biasa mengurangi tindakan yang merugikan (pembiayaan bermasalah).

Dengan sikap mawas diri serta memperhatikan intensitas pertumbuhan bisnis usaha kecil mikro, khususnya anggota BMT al-Amin Pekanbaru dan animo masyarakat yang cukup tinggi untuk mendapatkan bantuan permodalan dari BMT al-Amin Pekanbaru, pengurus mencoba untuk menyampaikan sebuah rencana kerjasama guna memperkuat permodalan sebagai upaya dalam pemenuhan permintaan anggota dan ekspansi usaha.<sup>9</sup>

Badan hukum BMT al-Amin Pekanbaru mulai beroperasi dengan izin:

1. Sertifikat Oprasional Sementara (SOS) yang dikeluarkan oleh pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Pusat yang ditandatangani oleh Prof. DR. H. Amin Aziz selaku direktur utama pada tanggal 12 Desember 1996 di Jakarta dengan nomor: ) 0402001/PINBUK/XII/1996
2. Dipertegas dengan Badan Hukum Koperasi Syariah No: 12/BH/KDK 46/1.2/IX/1998. Tanggal 19 Desember 1998.
3. Sertifikat Operasional yang dikeluarkan PINBUK Propinsi Riau Nomor: 03/PINBUK/Riau/IV/2000. Tanggal 1 April 2000.

Lokasi kantor tempat oprasional BMT al-Amin Pekanbaru terletak di Jalan Pasir Putih No. 14D/46 Marpoyan Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru Kode Pos 28284 telepon 0761-7071652 Fax. 0761-673811 HP. 0813 6578 2663.

---

<sup>9</sup> Dokumentasi, *Sejarah Singkat Perusahaan*, BMT al-Amin Pekanbaru, h.5.

## B. Fungsi dan Tujuan

BMT al-Amin Pekanbaru mempunyai tugas yang sama dengan lembaga keuangan konvensional lainnya, yaitu berfungsi sebagai Intermediasi. fungsi intermediasi disini antara lain:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, megorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
2. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan kelompok anggota muamalat menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
3. Memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
4. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *shahibul mal* dengan du'afa sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dan lain-lain.
5. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.<sup>10</sup>

Sedangkan tujuan BMT al-Amin Pekanbaru adalah membangun kehidupan ekonomi umat dengan pola syariah, menghindarkan sistem ekonomi dan keuangan dari praktek ribawi, serta meningkatkan kesejahteraan

---

<sup>10</sup> *Ibid*, h. 7.

anggota dan masyarakat. Untuk mencapai ketiga tujuan tersebut diatas, BMT al-Amin Pekanbaru menerapkan strategi sebagai berikut :

1. Penguatan Basis Anggota (*jam'iyah*)

BMT al-Amin Pekanbaru melakukan pengembangan dan penguatan basis masa keanggotaan, meningkatkan kualitas dan loyalitas anggota, membina yang kecil dan bermitra dengan yang besar. Sebab dengan jumlah yang banyak dan berkualitas serta memiliki loyalitas yang kuat, meskipun kecil niscaya akan mampu memberikan akumulasi ekonomi yang besar dan relatif lebih stabil.

2. Kemitraan Pelanggan (*silaturahmi*)

Untuk memenangkan persaingan, BMT al-Amin Pekanbaru telah memilih strategi dengan cara menjalin atau membangun komunikasi bisnis dan sosial, memperbanyak silaturahmi, hubungan yang baik dan kemitraan, baik sebelum maupun sesudah menjadi nasabah atau anggota, karena dengan kedekatan dan kehangatan bermitra akan tercipta hubungan bisnis secara transparandan adil, sehingga kepuasan nasabah dapat tercapai.

3. Proaktif (*ruhul jadid*)

BMT al-Amin Pekanbaru selalu proaktif dan progresif terhadap perkembangan bisnis dan sosial, selalu berkreasi dalam persaingan, dan inovatif dalam produk maupun strategi bisnis.

#### 4. Penguatan jaringan (*ukhuwah*)

BMT al-Amin Pekanbaru terus mengembangkan usaha, baik secara internal maupun eksternal melalui pembukaan jaringan (cabang-cabang baru).

#### 5. Pengembangan Sumber Daya Insani ( *tarbiyah*)

BMT al-Amin Pekanbaru secara terus menerus dan berkesinambungan membangun keyakinan bahwa bekerja merupakan ibadah dan jihad ekonomi Islam. Peningkatan sumber daya insani ini dibangun pada semua aspek, sikap, wawasan, dan ketrampilan dengan mekanisme proses belajar tiada henti.<sup>11</sup>

### C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BMT menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggungjawab, garis komando serta cangkupan bidang pekerjaan masing-masing. Struktur ini menjadi sangat penting supaya tidak terjadi benturan pekerjaan serta memperjelas fungsi dan peran masing-masing bagian dalam organisasi. Tentu saja masing-masing BMT dapat memiliki karakteristik tersendiri, sesuai dengan besar kecilnya organisasi. Namun demikian, struktur organisasi dalam setiap BMT terdiri dari :<sup>12</sup>

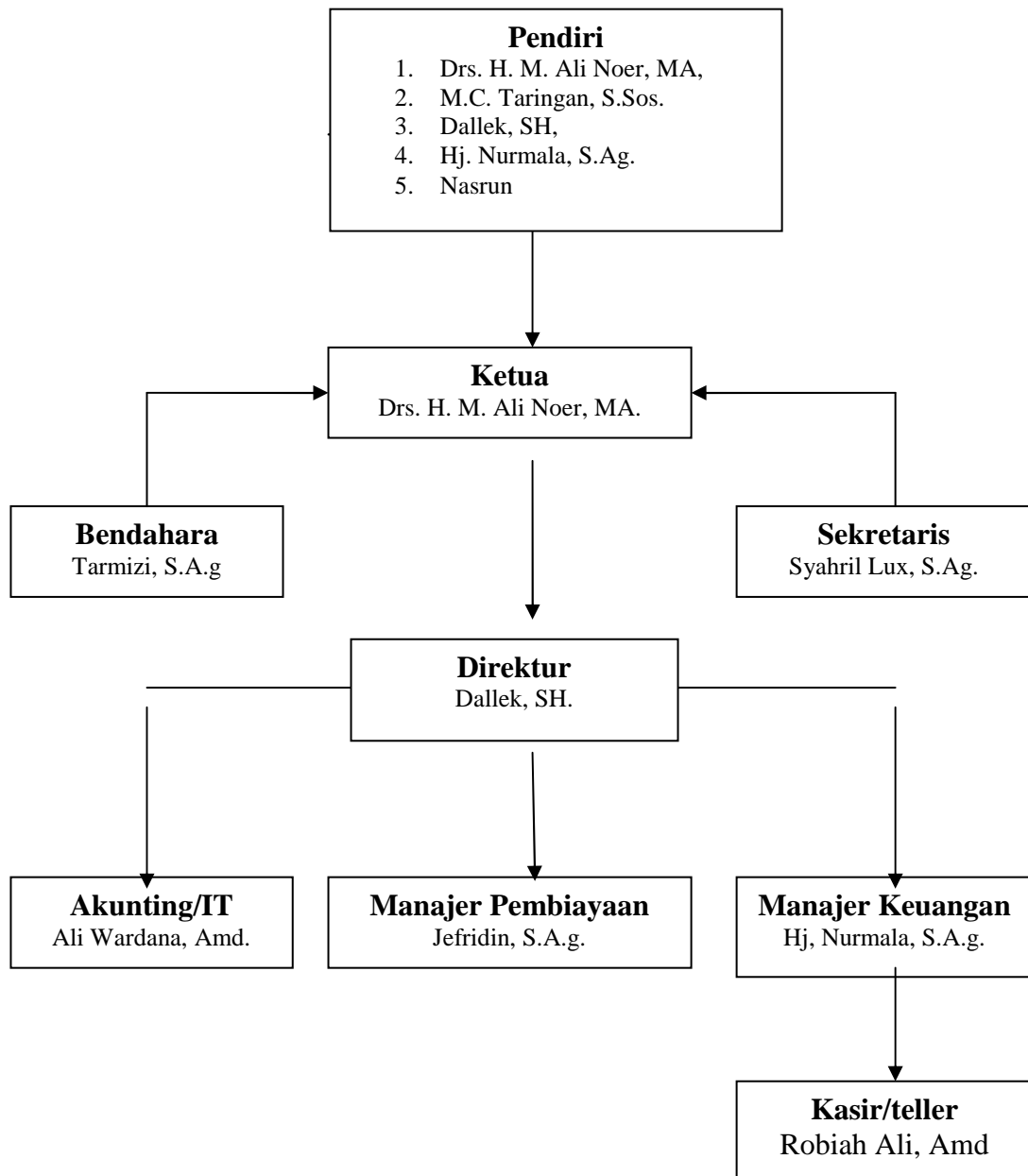
---

<sup>11</sup> *Ibid.* h. 14.

<sup>12</sup> *Ibid.* h. 15.

## Struktur Organisasi BMT al-Amin Pekanbaru

Periode Desember Juni Tahun 2009



*Sumber dari BMT al-Amin Pekanbaru.*

Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi tersebut adalah:

## 1. Ketua

Adapun tugas sebagai ketua yaitu sebagai berikut:

1. Memimpin Rapat Anggota dan Rapat Pengurus.
2. Memimpin Rapat bulanan Pengurus dengan Manajemen, menilai kinerja bulanan dan kesehatan BMT.
3. Melakukan pembinaan kepada pengelola.
4. Ikut menandatangani surat-surat berharga serta surat-surat lain yang bertalian dengan penyelenggaraan keuangan BMT.
5. Menjalankan tugas-tugas yang diamanahkan oleh anggota BMT sebagaimana tertuang dalam AD/ART BMT, khususnya mengenai pencapaian tujuan.<sup>13</sup>

## 2. Sekretaris

Adapun tugas sebagai sekretaris yaitu sebagai berikut:

1. Membuat serta memelihara Berita Acara yang asli dan lengkap dari Rapat Anggota dan Rapat Pengurus.
2. Bertanggung jawab atas pemberitahuan kepada Anggota sebelum rapat diadakan
3. Sesuai dengan ketentuan AD/ART.
4. Memberikan catatan-catatan keuangan BMT hasil laporan dari pengelola.

---

<sup>13</sup> *Ibid.* h. 21.



5. Memverifikasi dan memberikan saran pada ketua tentang berbagai situasi dan perkembangan BMT.<sup>14</sup>

### 3. Bendahara

Adapun tugas sebagai bendahara yaitu sebagai berikut:

1. Bersama manajer operasional memegang rekening bersama (*counter sign*) di Bank terdekat.
2. Bertanggung jawab mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi pengelolaan dana oleh pengelola.<sup>15</sup>

### 4. Direktur

Adapun tugas sebagai direktur yaitu sebagai berikut:

1. Melaksanakan pengendalian internal
2. Melakukan kontrak pembiayaan dan pengikatan jaminan
3. Menilai tingkat kesehatan BMT
4. Menganalisis program kerja dan rencana pendapatan dan biaya BMT
5. Mengamankan asset dan infrastruktur BMT
6. Melakukan kemitraan
7. Melakukan negosiasi
8. Menyajikan presentasi<sup>16</sup>

### 5. Manajer Keuangan

---

<sup>14</sup> *Ibid.* h. 22.

<sup>15</sup> *Ibid.* h. 23.

<sup>16</sup> *Ibid.* hal. 23.

Adapun tugas manajer keuangan yaitu sebagai berikut:

1. Costumer services

- Menyediakan Brosur BMT
- Melakukan pelayanan anggota
- Memberikan informasi BMT kepada masyarakat
- Registrasi anggota
- Melayani buku tabungan
- Memberikan pelayanan permohonan pembiayaan

2. Kasir/Teller

- Melakukan transaksi kas dan non kas
- Mengelola tabungan dan simpanan
- Membuka rekapitulasi uang masuk dan keluar

3. Bagian Administrasi

- Mengagendakan surat masuk dan keluar
- Mencetak naskah perjanjian
- Mencatat barang infentaris dan perlengkapan kaantor
- Melaksanakan fungsi-fungsi Administrasi.<sup>17</sup>

6. Manajer Pembiayaan

Adapun tugas manajer pembiayaan yaitu sebagai berikut:

---

<sup>17</sup> *Ibid.* h. 24.

### 1. Bagian Keuangan/Dana

- Menelola dana dari sumber lain
- Melakukan penghimpunan dana
- Melakukan penilaian layakkan usaha
- Penetapan margin dan nisbah bagi hasil

### 2. Bagian Pembiayaan

- Melakukan administrasi pembiayaan
- Melakukan penilaian kelayakan usaha
- Melakukan pendampingan
- Melakukan monitoring pembiayan
- Melakukan kontrak pembiayan dan pengikatan jaminan
- Melakukan pencairan pembiayaan

### 3. Bagian Pembiayaan/AO

- Melakukan survey lapangan
- Melakukan penilaian kelayakan usaha
- Melakukan administrasi dan monitoring pembiayan
- Melakukan pendampingan usaha
- Menangani pembiayaan bermasalah

### 4. Juru Survey

- Melakukan survey lapangan
- Melakukan pendampingan usaha

### 5. Juru Tagih

- Melakukan penagihan angsuran
- Melakukan pendampingan usaha
- Menangani pembiayaan bermasalah<sup>18</sup>

### 7. Akunting/IT

Adapun tugas akunting yaitu sebagai berikut:

#### 1. Bagian Pembukuan

- Mengerjakan akuntansi keuangan syariah
- Menyusun dan menganalisa laporan keuangan
- Melaksanakan pengendalian intern
- Mengelola likuiditas
- Mengelola modal sendiri
- Melakukan perhitungan dan pembayaran pajak
- Menyusun program kerja dan rencana anggaran pendapatan dan biaya

#### 2. Pembukuan/ Juru Buku

- Mengerjakan buku besar dan buku pembantu<sup>19</sup>

## **D. Aktivitas BMT al-Amin Pekanbaru**

---

<sup>18</sup>*Ibid*, h. 26.

<sup>19</sup>*Ibid*, h. 27

Aktivitas BMT al-Amin Pekanbaru dibagi menjadi dua yaitu usaha sosial (Baitul Māl ) dan usaha bisnis ( Baitul Tamwil ). Usaha sosial ini bergerak dalam bidang penghimpunan dana zakat, infaq, dan shodaqoh kemudian mentasyarufkan kepada delapan *ashnaf*, dengan skala prioritas untuk mengentaskan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan beasiswa. Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan (kredit) kepada pengusaha atau pedagang kecil dengan sistem bagi hasil.

Sasaran penghimpunan dananya adalah golongan masyarakat kelas menengah atas ( *aghnia* ) tetapi masyarakat kelas bawah tetap diarahkan untuk menabung sesuai dengan kesanggupannya. Sedangkan sasaran utama penyaluran pembiayaan adalah para pengusaha dan pedagang kecil yang tidak mampu berhubungan dengan bank, dengan pola pengembalian dananya meliputi harian, mingguan, dua mingguan, bulanan, serta pasaran.<sup>20</sup>

Produk dan jasa BMT al-Amin Pekanbaru untuk menjadi model lembaga keuangan masa depan dan terkemuka yang dapat menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat dengan pelayanan terpadu adalah melalui pengembangan sector usaha yaitu:

---

<sup>20</sup> *Ibid*, h. 29

## 1. Unit Jasa Keuangan syariah

### 1. Tabungan

Adapun tabungan yang terdapat di BMT al-Amin yaitu terdiri dari:

#### 1. Tabungan Mudharabah

Yaitu simpanan umum, yaitu simpanan dana yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian yang telah disepakati dan BMT al-Amin Pekanbaru memiliki kewenangan penuh untuk mengelola sesuai dengan prinsip syariah. Atas produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan.

#### 2. Tabungan Pendidikan

Simpanan pendidikan yang simpanannya digunakan untuk keperluan biaya pendidikan dari taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi. Sama halnya dengan simpanan yang lain, simpanan pendidikan inipun dapat dibayarkan secara harian atau mingguan tetapi pengambilannya hanya dapat diambil pada waktu saat menjelang kebutuhan yang berkaitan dengan masalah-masalah pendidikan dan disesuaikan dengan kesepakatan sebelumnya.

#### 3. Tabungan Qurban

Simpanan ini khusus untuk pelaksanaan qurban dimana setorannya dapat dilakukan harian atau mingguan dan pengambilan dananya dilakukan pada waktu akan melakukan ibadah qurban.

#### 4. Tabungan Hari Raya

Simpanan ini digunakan untuk keperluan hari raya dimana setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu, tetapi pengambilannya hanya dapat dilakukan pada saat hari raya.

#### 5. Tabungan Walimah

Simpanan yang diperuntukkan untuk keperluan pernikahan atau walimahan, khitanan atau sejenisnya. Penyetorannya dapat disetor sewaktu-waktu baik secara harian maupun mingguan dan pengambilannya sewaktu menjelang walimahan.

#### 6. Haji dan Umrah

Simpanan yang digunakan khusus untuk persiapan menunaikan ibadah haji dan umrah, pembayarannya dapat dilakukan harian atau mingguan, sedang pengambilannya ditentukan pada saat menjelang berangkat ibadah haji dan umrah.<sup>21</sup>

## 2. Pembiayaan

---

<sup>21</sup> *Ibid*, hal. 31

Adapun pembiayaan yang terdapat di BMT al-Amin yaitu sebagai berikut:

#### 1. Pembiayaan Mudharabah

Pemberian modal kepada anggota yang mempunyai skill untuk mengelola usaha/proyek yang dimilikinya. Pembagian bagi hasil (*nisbah*) usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan. Modal 100 % dari *shohibul maal*, terdapat jadwal angsuran. Bagi hasil (*nisbah*) ditetapkan dimuka dan sifatnya tetap, Sedangkan pembagian keuntungan (*margin*) tergantung kepada pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha.

#### 2. Pembiayaan Musyarakah

Kerjasama penyertaan modal dan masing-masing menentukan jumlahnya sesuai kesepakatan bersama yang digunakan untuk mengelola suatu usaha/proyek tertentu. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *musyarakah* tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, Lembaga Keuangan Syariah dapat meminta jaminan. Kerugian harus dibagi antara para anggota secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal. Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah* akan tetapi kesamaan porsi kerja



bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari lainnya dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Hal ini dapat dijadikan dasar dalam penentuan nisbah dimana anggota BMT sebagai pengelola usaha mendapatkan porsi yang lebih tinggi.

### 3. Pembiayaan Istisna

Penjualan hasil produksi (komoditi) pesanan yang didasarkan kriteria tertentu (yang tidak umum) anggota boleh membayar pesanan ketika masih dalam proses pembuatan/setelah barang itu jadi dengan cara sekaligus/mengangsur.

### 4. Pembiayaan Ijarah

Pembelian suatu barang yang dilakukan dengan cara sewa terlebih dahulu setelah masa sewa habis maka anggota membeli barang sewa tersebut.

### 5. Pembiayaan Murabahah

Penjualan barang kepada anggota dengan mengambil keuntungan (*margin*) yang diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan cara jatuh tempo/sekaligus.<sup>22</sup>

## 2. Usaha Property

---

<sup>22</sup> *Ibid.* h. 34.

Adapun kegiatan usaha property yaitu sebagai berikut:

1. Pembangunan rumah dengan type RSH/36 Plus
2. Program rehap rumah yang sudah tidak layak huni
3. Perkebunan

Adapun kegiatan perkebunan yaitu yaitu membuka lahan untuk membuat kebun kelapa sawit bagi anggota BMT al-Amin Pekanbaru.

4. Al-Qardh

Disamping itu juga disalurkan pembiayaan lunak kepada masyarakat dan anggota BMT al-Amin Pekanbaru. Misalnya pemberian pinjaman untuk kebutuhan mendesak dan bukan bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman sesuai dengan jumlah yang ditentukan dengan cara angsur atau tunai. Contohnya untuk biaya rumah sakit, biaya pendidikan, biaya tenaga kerja.<sup>23</sup>

#### **E. Visi dan Misi BMT al-Amin Pekanbaru**

1. Visi

Adapun visi dari BMT al-Amin yaitu Menjadikan BMT al-Amin sebagai lembaga keuangan yang beroperasi berlandaskan syariah Islam yang mandiri, mengakar dan sehat dari dan oleh untuk masyarakat untuk mewujudkan muslim kaffah.

2. Misi

---

<sup>23</sup> *Ibid* h. 37.

Adapun Misi BMT al-Amin yaitu sebagai berikut:

1. Menjadikan BMT al-Amin sebagai lembaga silaturahmi dibidang pengembangan ekonomi, moral dan spiritual umat.
2. Menghimpun potensi ekonomi Islam sehingga dapat diberdayakan secara lebih luas.
3. Memberdayakan usaha-usaha kecil melalui pembiayaan dan pembinaan berkelanjutan, menuju kemandirian dan kesejahteraan.
4. Memberdayakan kaum fakir miskin dalam bentuk usaha-usaha produktif.<sup>24</sup>

#### **F. Strategi Bisnis BMT al-Amin Pekanbaru**

Sebagai lembaga keuangan yang memadukan dua sisi yang berbeda yaitu *Baitul Maal (Social Oriented)* dan *Baitutamwil (Profit Oriented)* yang dikelola dengan berlandaskan Syariat Islam yang berlaku secara universal tidak terbatas pada ruang dan waktu serta didukung oleh IT yang tangguh akan menjadi “model usaha generasi masa depan” mnggantikan system kapitalis dan orientalis yang ada sekarang ini.

Strategi bisnis dengan sistem bagi hasil yang diterapkan BMT al-Amin akan menebarkan rasa keadilan bagi setiap nasabah, berbeda dengan sisten kapitalis yang meraih keuntungan dari modal yang sekecil-kecilnya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya (prinsip ekonomi) membuka

---

<sup>24</sup> *Ibid.* h. 41.

peluang ada yang diuntungkan dan ada yang dirugikan (kelompok minoritas akan menguasai yang mayoritas seperti yang terjadi pada saat sekarang ini).

BMT al-Amin memandang komunitas umat Islam yang mayoritas sebagai pangsa pasar yang masih terbuka luas, merupakan potensi besar bagi perusahaan untuk mengembangkan sayapnya dengan berbagai sektor usaha yang lebih inovatif dan progresif sehingga dapat sebagai penyedia semua kebutuhan umat. BMT al-Amin akan terus mengembangkan sektor-sektor usaha melalui berbagai produk yang dapat meningkatkan kesejahteraan dan memberikan kemudahan bagi anggota dan masyarakat sekitarnya.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> *Ibid.* h. 45

### BAB III

#### TINJAUAN UMUM TENTANG BAITUL MAAL WA TAMWIL

##### A. PENGERTIAN BAITUL MAAL WA TAMWIL

BMT singkatan dari *Baitul maal wattamwil* (BMT) terdiri dari dua istilah yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh*. sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan landasan syariah.<sup>26</sup>

Menurut Muhammad, BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tamwil*. Secara *harfiah/lughowi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul tamwil* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>27</sup>

Baitul maal wa tamwil merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh-kembangkan bisnis usaha

---

<sup>26</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia 2004), cet. ke-1, Edisi 2. h. 96

<sup>27</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), (Yogyakarta: UII Press, 2004), cet. ke-1, h. 126.

mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada system ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.<sup>28</sup>

Dengan demikian nampak perbedaan yang prinsip antara BMT dengan BPRS, yakni dalam bentuk institusi/kelembagaan. BMT merupakan lembaga keuangan non bank sedang BPRS adalah lembaga keuangan bank syaria'ah. Perbedaan tersebut berpengaruh secara institusional yang menentukan bagaimana dan ke mana prosedur hubungan dengan lembaga terkait dan pertanggungjawaban yang harus dipenuhi sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku. Walaupun dalam hal bentuk usaha dan kepemilikan/kepengurusan terdapat kesamaan.<sup>29</sup>

Dengan demikian *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah sebuah lembaga ekonomi kerakyatan yang berusaha membangun kegiatan usaha produktif dan investasi dalam rangka menunbuh-kembangkan dan meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syari'ah dan koperasi. Selain itu BMT juga merupakan sarana pengelolaan dana umat, dari uammat oleh umat dan kembali untuk kemaslahatan bersama umat (demokratisasi ekonomi) berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi Islam.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Donni Juni Pariansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, ( Bandung: Alfabeta, 2009) cet. ke-1, h. 18

<sup>29</sup> Ahmad Radomi, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), cet. ke-1, h. 62

<sup>30</sup> *Ibid.* h. 63

Dilihat dari bangunan suatu kelompok, maka BMT tidak berbeda dari ormas Islam lainnya kecuali pada bidang geraknya secara ekonomis dan bisnis keuangan. Mulai dari tujuan, asas dan landasan, visi dan misi BMT, semuanya terlihat sebagai organisasi keuangan orang Islam pada umumnya. Visi BMT adalah semakin meningkatnya kualitas ibadah anggota BMT sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya. Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil dan makmur berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Disini BMT menempati fungsi lembaga usaha ekonomi kerakyatan yang dapat dan mampu melayani nasabah usaha mikro dan kecil-kecilan.<sup>31</sup>

Pada awal konsepnya, BMT mempertegas ciri utamanya sebagai lembaga yang berorientasi bisnis dan bukan lembaga sosial. Akan tetapi ia bergerak juga untuk penyaluran dan penggunaan zakat, infaq, dan sadaqah; ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya, milik bersama masyarakat kecil-bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik seseorang atau orang dari luar masyarakat itu. Ciri khasnya meliputi etos kerja bertindak proaktif (*service excellence*) dan menjemput bola kepada calon anggota dan anggota; pengajian rutin secara berkala tentang keagamaan dan kemudian tentang bisnis.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> PINBUK, *Pedoman Cara Pembentukan BMT*, (Jakarta: PT. Bina Usaha Indonesia, tt), h. 2.

<sup>32</sup> *Ibid.*, h. 4.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil. Dalam prakteknya PINBUK menetaskan BMT dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.<sup>33</sup>

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syari'ah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba kekurangan baik di bidang ilmu pengetahuan atau materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.<sup>34</sup>

## **B. SEJARAH BERDIRINYA BAITUL MAAL WA TAMWIL**

Sesuatu yang *revolusioner* yang dilakukan oleh Rasulullah saw adalah pembentukan lembaga penyimpanan yang disebut *baitul maal*. Apa yang dilakukan oleh Rasulullah tersebut merupakan proses penerimaan pendapatan (*revenue collection*) dan pembelanjaan (*expenditure*) yang transparan dan bertujuan seperti apa yang sekarang disebut dengan *welfare oriented*.<sup>35</sup> Hal ini dirasakan sangat asing pada masa itu, karena pajak yang dikumpulkan oleh

---

<sup>33</sup> Heri Sudarsono, *loc. cit.*

<sup>34</sup> *Ibid.* h. 96

<sup>35</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), cet. ke-1, h. 23.



penguasa di kerajaan-kerajaan tetangga di jazirah Arabia seperti Romawi dan Persia, dikumpulkan oleh menteri dan dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan kaisar dan raja.<sup>36</sup>

*Baitul maal* yang didirikan oleh Rasulullah SAW tidak mempunyai bentuk yang formal sehingga memberikan fleksibilitas yang tinggi dan nyaris tanpa birokrasi. Keadaan ini bertahan sampai pada masa pemerintahan khalifah Abu Bakar ra, dimana dapat dikatakan tidak ada perubahan yang signifikan dalam pengelolaan *baitul maal*. Baru pada masa pemerintahan Umar Ibn Khattab ra, sejalan dengan bertambah luasnya wilayah pemerintahan Islam, volume dana yang dikelola dan keragaman kegiatan *baitul maal* juga bertambah besar dan bertambah kompleks. Keadaan ini mendorong khalifah untuk membuat sistem administrasi dan pembukuan yang mampu menangani perkembangan ini.

Sejak zaman Rasulullah saw *baitul maal* bukanlah sekedar lembaga sejenis BAZIS yang dikenal sekarang ini. *Baitul maal* merupakan lembaga pengelola keuangan negara, maka *baitul maal* memainkan fungsi kebijakan fiskal sebagaimana yang dikenal dalam ekonomi sekarang. Kebijakan fiskal yang dilakukan oleh *baitul maal* sejak jaman Rasulullah saw memberikan dampak langsung pada tingkat investasi dan secara tidak langsung memberikan dampak pada tingkat inflasi dan pertumbuhan ekonomi.<sup>37</sup>

Dalam hal kebijakan moneter, sampai dengan masa pemerintahan Umar Ibn Khattab ra, boleh dikatakan pemerintahan Islam belum memiliki

---

<sup>36</sup> *Ibid.*, h. 23.

<sup>37</sup> Muhammad Ridwan, *op.cit.*, h. 60.

sejenis bank sentral yang mengatur kebijakan moneter, karena pada masa itu belum ada dinar Islam yang dicetak oleh pemerintah Islam. Ketika itu dinar Romawi dan dirham Persia yang digunakan sebagai alat bayar. Barulah di masa pemerintahan Khalifah Ali ra, dicetak dinar Islam dalam bentuk yang khas pemerintahan Islam. Namun karena keadaan politik saat itu mengakibatkan peredarannya sangat terbatas. Jadi dapat dikatakan bahwa *baitul maal* di jaman Rasulullah saw dan Khulafaur Rasyidin ra tidak menjalankan fungsi kebijakan moneter dalam arti mengelola jumlah uang yang beredar.<sup>38</sup>

Di Indonesia pada tahun 1990 mulai ada prakarsa mengenai bank syariah, diawali adanya Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan yang diselenggarakan pada tanggal 18-20 Agustus 1990 oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hasil lokakarya tersebut dilanjutkan dan dibahas dalam Musyawarah Nasional IV (MUNAS IV) MUI tanggal 22-25 Agustus 1990 di Hotel Sahid Jaya Jakarta. Hasil Munas membentuk Tim Perbankan MUI yang bertugas mensosialisasikan rencana pendirian bank syariah di Indonesia. Selanjutnya pada tanggal 1 Nopember 1991, tim ini berhasil mendirikan Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang mulai beroperasi sejak September 1992. Pada awalnya kehadiran BMI belum mendapat perhatian baik dari pemerintah maupun industri perbankan. Namun dalam perkembangannya, ketika BMI dapat tetap eksis ketika terjadi krisis ekonomi tahun 1997, telah mengilhami pemerintah untuk memberikan perhatian dan mengatur secara luas dalam

---

<sup>38</sup> Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), cet. ke-1, h. 130.

undang-undang, serta memacu segera berdirinya bank-bank syariah lain baik dalam bentuk Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) maupun *Windows Syariah* untuk bank umum.<sup>39</sup>

Kehadiran BMI pada awalnya diharapkan mampu untuk membangun kembali sistem keuangan yang dapat menyentuh kalangan bawah (*grass rooth*). Akan tetapi pada prakteknya terhambat, karena BMI sebagai bank umum terikat dengan prosedur perbankan yang telah dibakukan oleh undang-undang. Sehingga akhirnya dibentuklah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang diharapkan dapat memberikan pelayanan yang lebih luas kepada masyarakat bawah. Namun dalam realitasnya, sistem bisnis BPRS terjebak pada pemusatan kekayaan hanya pada segelintir orang, yakni para pemilik modal. Sehingga komitmen untuk membantu derajat kehidupan masyarakat bawah mendapat kendala baik dari sisi hokum maupun teknis. Dari segi hukum, prosedur peminjaman bank umum dan dengan BPRS sama, begitu juga dari sisi teknis.<sup>40</sup>

Dari persoalan diatas, mendorong munculnya lembaga keuangan syariah alternatif. Yakni sebuah lembaga yang tidak saja berorientasi bisnis tetapi juga sosial. Juga lembaga yang tidak melakukan pemusatan kekayaan pada sebagian kecil orang pemilik modal (pendiri) dengan penghisapan pada mayoritas orang, tetapi lembaga yang kekayaannya terdistribusi secara merata dan adil. Lembaga yang terlahir dari kesadaran umat dan ditakdirkan untuk menolong kaum mayoritas, yakni pengusaha kecil /mikro. Lembaga yang

---

<sup>39</sup> Muhammad Ridwan, *op.cit.*, h. 71.

<sup>40</sup> *Ibid*, h. 72.

tidak terjebak pada permainan bisnis untuk keuntungan pribadi, tetapi membangun kebersamaan untuk mencapai kemakmuran bersama. Lembaga yang tidak terjebak pada pikiran pragmatis tetapi memiliki konsep idealis yang istiqomah. Lembaga tersebut adalah *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT).<sup>41</sup>

BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan, yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya pada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.<sup>42</sup>

### C. PRINSIP-PRINSIP DASAR OPERASIONAL BMT

Lembaga keuangan syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung resiko usaha dan berbagi hasil usaha antara pemilik dana (*rabbul maal*) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (*mudharib*), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bias berstatus peminjam dana atau pengelola usaha.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibid*, h. 73.

<sup>42</sup> *Ibid*. hal. 126

<sup>43</sup> Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Ed.1, cet.1, h.111

Pada sisi pengerahan dana masyarakat, *rabbul maal* berhak atas bagi hasil dari usaha lembaga keuangan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama. Bagi hasil yang di terima *rabbul maal* akan naik turun secara wajar sesuai dengan keberhasilan usaha lembaga keuangan dalam mengelola dana yang dipercayakan kepadanya. Tidak ada biaya yang perlu digeserkan karena bagi hasil bukan konsep biaya.

BMT selaku mudharib harus dapat mengelola dana yang dipercayakan kepadanya dengan hati-hati dan memperoleh penghasilan yang maksimal. Dalam mengelola dana ini, BMT sebenarnya ada empat jenis pendapatan, yaitu: pendapatn bagi hasil, mark-up (margin keuntungan), imbalan jasa pelayanan, dan biaya administrasi.<sup>44</sup>

Pada pendapatan bagi hasil, besar kecilnya pendapatan tergantung kepada pilihan yang tepat dari jenis usaha yang dibiayai. Memberikan porsi bagi hasil yang lebih besar kepada mudharib akan memotivasi mudharib lebih giat berusaha, demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, porsi 50:50 dipandang cukup adil. Lain halnya pada pendapatan mark-up, pilihan terletak pada apakah ingin sekaligus untung besar per transaksi tetapi menjadi mahal dan tidak laku atau keuntungan pertransaksi kecil tetapi dengan volume yang besar karena murah dan laku keras. Pendapatan BMT dapat dioptimalkan dengan mengambil kebijakan keuntungan kecil pertransaksi untuk memperbanyak jumlah transaksi yang dibiayai.

---

<sup>44</sup> *Ibid.* h.112

Pada penyaluran dana kepada masyarakat, sebagian besar pembiayaan BMT disalurkan dalam bentuk barang atau jasa yang dibeli oleh BMT untuk nasabahnya. Dengan demikian, pembiayaan hanya diberikan apabila barang atau jasanya telah ada terlebih dahulu. Dengan metode ada barang dulu, baru ada uang maka masyarakat dipacu untuk memproduksi barang/jasa atau mengadakan barang/jasa. Selanjutnya barang yang dibeli/diadakan menjadi jaminan hutang.<sup>45</sup>

#### **D. CIRI BMT**

Adapun ciri dari BMT adalah:

1. Berorientasi bisnis dan mencari laba bersama dengan sistem bagi hasil.
2. Bukan lembaga sosial tapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sadaqah.
3. Ditumbuhkan dari bawah dan berlandaskan pada peran serta masyarakat.
4. Melakukan upaya peningkatan wawasan dan pengalaman nilai-nilai Islam kepada semua personil dan nasabah BMT. Biasanya dilakukan dengan pengajian-pengajian atau diskusi-diskusi dengan topik-topik yang terencana.
5. Manajemen BMT dikelola secara profesional dan Islami.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> *Ibid.*

<sup>46</sup> Lucia Priandarini, *Jadi Jutawan Modal Kredit*, ( Jakarta: Pustaka Bina Swadaya 2009) cet. ke-1. h. 56.

## **E. TATA CARA PENDIRIAN BAITUL MAAL WA TAMWIL**

Terdapat beberapa tahap yang harus ditempuh ketika akan mendirikan sebuah BMT. Namun, yang paling penting dari pendirian sebuah BMT, adalah mesti adanya pemrakarsa. Pemrakarsa inilah yang akan memobilisasi potensi sampai bisa membentuk sebuah BMT. Pemrakarsa sebagai sebagai pengambil inisiatif itu bisa berasal dari tokoh masyarakat atau alim ulama yang bekerja sama dengan camat dan pimpinan kecamatan lainnya.

Jika pemrakarsa telah ada, maka langkah selanjutnya adalah pembentukan Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B) di lokasi di mana BMT itu akan didirikan. P3B yang dibentuk itu disusun seramping mungkin dan tidak terlalu banyak melibatkan unsure birokrasi yang memungkinkan mereka tidak bias bekerja penuh. Struktur P3B bisa terdiri panasehat dan panitia pelaksana. Penasihat terdiri dari para tokoh terkemuka dan tokoh masyarakat yang paling berpengaruh. Sedangkan panitia pelaksana bisa terdiri dari ketua, wakil ketua, dan sekretaris merangkap bendahara.

Jika P3B telah dibentuk, maka langkah selanjutnya P3B mencari modal awal atau modal perangsang sebesar Rp 5.000.000,00 atau Rp 10.000.000,00 sebagai modal minimal untuk beroperasinya sebuah BMT. Modal awal tersebut bisa berasal dari perorangan, lembaga, yayasan, BAZIS, Pemerintah Daerah, atau sumber lainnya. Selain itu, P3B bisa mencari modal awal yang berasal dari para pemodal pendiri dari sekitar 20 sampai dengan 40 orang untuk mendapatkan dana urunan sampai mencapai jumlah Rp 10.000.000,00 atau minimal Rp 5.000.000,00.

Apabila para pemodal pendiri telah ada, maka langkah selanjutnya adalah menyusun pengurus. Pengurus ini diupayakan disusun seramping mungkin, yakni sekitar 3 orang atau maksimal 5 orang. Para pengurus ini nantinya akan menjadi wakil dari para pendiri dan pemilik modal dalam mengarahkan kebijakan BMT. Karena itu, pengurus yang terbentuk berkewajiban untuk mencari dan memilih calon pengelola BMT. Pengelola yang dipilih sedikitnya terdiri dari 3 orang yang bertugas untuk mengarahkan dana simpanan para jamaah dan masyarakat sekitarnya, memberikan pembiayaan kegiatan usaha kepada para nasabah, dan pembukuan.

Dalam BMT dibedakan antara pendiri dan pengelola. Kalau pendiri adalah mereka yang merintis pembentukan BMT, sedangkan pengelola adalah mereka yang bekerja penuh untuk BMT. Para pengelola BMT mesti memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Memiliki landasan iman dan keikhlasan dalam beribadah.
2. Memiliki semangat dan komitmen yang kuat membela kaum *dzu'afa*.
3. Amanah, jujur, dan berpotensi bekerja secara profesional.
4. Minimal berpendidikan D3, sebaiknya S1.
5. Berasal dari sekitar BMT itu dan bersedia untuk bertempat tinggal di sekitar BMT.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Prof. H. A. Djazuli, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), cet. ke-1, h. 188.



## F. TUJUAN UMUM BAITUL MAAL WA TAMWIL

Sebagai salah satu lembaga perekonomian umat, *baitul maal wa tamwil* memiliki beberapa tujuan, antara lain:

- a. Meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan, khususnya pengusaha kecil/ lemah.
- b. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.
- c. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- d. Mendorong sikap hemat dan gemar menabung.
- e. Menumuhkan usaha-usaha yang produktif.
- f. Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman dan membebaskan dari sitem riba.
- g. Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- h. Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha, di samping meningkatkan kesempatan kerja dan penghasilan umat.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Prof. DR. Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), cet. ke-1, h. 63.

## **BAB IV**

### **KONDISI USAHA NASABAH BMT AL-AMIN PEKANBARU**

#### **A. Data Tentang Kondisi Usaha Nasabah BMT al-Amin Pekanbaru**

Setelah data terkumpul sesuai dengan hasil dari penyebaran angket selanjutnya penulis sajikan pada bab ini yaitu yang berhubungan dengan permasalahan bagaimana kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru dan faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru.

Adapun penyajian data yang penulis peroleh dengan menggunakan angket, dan wawancara. Angket telah disebarakan sebanyak 64 buah, dan yang dikembaliakn sebanyak 54 buah. selanjutnya angket tersebut penulis sajikan dalam bentuk tabel-tabel kemudian diterjemahkan menurut frefekkuensi dan prosentase alternatif jawaban.

Data yang berhubungan dengan kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru dan faktor yang mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru tersaji dalam tabel I sampai XIII.

***Tabel I***  
***Pengakuan sebagai nasabah BMT al -Amin***

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
1	a. Ya	54	100
2	b. Tidak	-	-
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa jawaban nasabah mengakui sebagai nasabah BMT al-Amin sebanyak 54 orang nasabah (100%) kemudian

yang menjawab tidak, tidak ada respon dari seluruh responden yang menjawab.

Berdasarkan jawaban responden tersebut dapat dikatakan bahwa semua responden adalah nasabah BMT al-Amin.

Adapun usaha yang ditekuni nasabah Penerima Pembiayaan cukup beragam hal ini bisa di lihat dari tabel berikut:

***Tabel II***  
***Usaha yang ditekuni nasabah***

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
1	a. Pedagang	39	72,23
2	b. Bengkel	9	16,66
3	c. Penjahit/Konveksi, dll.	6	11,11
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa usaha nasabah sebanyak 39 orang nasabah (72,23%) yang menjawab pedagang, yang menjawab bengkel sebanyak 9 orang nasabah (16,66%) dan kemudian yang menjawab penjahit/konveksi, dll. Sebanyak 6 orang nasabah (11,11%) dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel di atas jelas terlihat bahwa sebagian besar nasabah penerima pembiayaan adalah pedagang, selebihnya usaha bengkel dan koveksi.

Sedangkan mengenai lama nasabah menekuni usaha tersebut bisa dilihat dari tabel berikut ini:

**Tabel III**  
**Lamanya nasabah menekuni usaha**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Kurang 1 tahun	13	24,07
2	b. 1 – 10 Tahun	32	59,26
3	c. 10 Tahun keatas	9	16,67
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa lamanya nasabah dalam menekuni usahanya yang menjawab kurang dari 1 tahun sebanyak 13 orang nasabah (24,07%), yang menjawab 1-10 tahun sebanyak 32 orang nasabah (59,26%) kemudian yang menjawab 10 tahun keatas sebanyak 9 orang nasabah (16,67%) dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah sudah menekuni usaha tersebut sampai 10 tahun, bahkan ada yang lebih dari 10 tahun.

Selanjutnya mengenai peminjaman modal yang dilakukan oleh nasabah sebelum adanya BMT bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV**  
**Peminjaman modal untuk usaha sebelum adanya BMT al-Amin**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Bank	28	51,85
2	b. Koperasi	9	16,67
3	c. Rentenir	17	31,48
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa pinjaman modal sebelum adanya BMT al-Amin yang menjawab bank sebanyak 28 orang nasabah (51,85%), yang menjawab koperasi sebanyak 9 orang nasabah (16,67%),

kemudian yang menjawab rentenir sebanyak 17 orang nasabah (31,48%) dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa sebelum adanya BMT, sebagian besar nasabah meminjam ke bank, namun ada juga nasabah yang terpaksa meminjam ke rentenir.

Sedangkan mengenai adanya binaan dari BMT kepada nasabah dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel V**  
***Tanggapan nasabah tentang adanya binaan dari BMT al-Amin***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Ya ada	54	100
2	b. Tidak ada	-	-
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa adanya binaan dari BMT al-Amin kepada nasabah yang menjawab ada sebanyak 54 orang nasabah (100%) kemudian yang menyatakan tidak ada, tidak respon dari seluruh jumlah responden.

Dari tabel tersebut terlihat bahwa seluruh nasabah mengatakan adanya binaan dari BMT al-Amin kepada nasabah.

Berikutnya mengenai jumlah pinjaman yang di peroleh nasabah dari BMT al-Amin cukup bervariasi. Hal ini bisa di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel VI**  
***Jumlah pinjaman yang diperoleh nasabah dari BMT al-Amin***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Dibawah Rp. 500.000	7	12,96
2	b. Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	16	29,63
3	c. Di atas Rp. 1.000.000	31	57,41
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa 7 orang nasabah (12,96%) menyatakan telah memperoleh dibawah Rp. 500.000,-, 16 orang nasabah (29,63%) memperoleh Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 1.000.000,- dan 31 orang nasabah (57,41%) memperoleh diatas Rp. 1.000.000,- dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel tersebut terlihat bahwa sebagian besar nasabah memperoleh pinjaman di atas 1 Juta. Hanya sebagian kecil yang memperoleh pinjaman di bawah 1 Juta, itupun biasanya para pedagang sayur yang memang tidak membutuhkan modal besar.

Selanjutnya mengenai pengembalian pinjaman oleh nasabah kepada BMT bisa di lihat pada tabel berikut ini :

***Tabel VII***  
***Pengembalian pinjaman nasabah kepada BMT al-Amin***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Lancar	43	79,63
2	b. Kurang lancar	7	12,96
3	c. Tidak lancar	4	7,41
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas menjelaskan bahwa 43 orang nasabah (79,63%) menyatakan lancar dalam pengembalian pinjaman kepada BMT al-Amin, 7 orang nasabah (12,96%) menyatakan kurang lancar dalam pengembalian pinjaman dan 4 orang nasabah (7,41%) pengembalian pinjaman kepada BMT al-Amin menyatakan tidak lancar dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel di atas terlihat bahwa sebagian besar nasabah selalu lancar dalam mengembalikan pinjaman. Hanya beberapa orang yang kurang lancar dalam mengembalikan pinjaman kepada BMT.

**Tabel VIII**  
***Berapa kali nasabah meminjam modal di BMT al-Amin***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. 1 kali	8	14,82
2	b. 2-3 kali	34	62,96
3	c. Lebih dari 3 kali	12	22,22
	Jumlah	54	100

Tabel di atas menjelaskan bahwa 8 orang nasabah (14,82%) menyatakan baru kali meminjam modal untuk usaha di BMT al-Amin, 34 orang nasabah (62,96%) sudah lebih dari 1 kali meminjam modal di BMT al-Amin dan 12 orang nasabah (22,22%) meminjam modal untuk usaha di BMT al-Amin sudah lebih dari 3 kali.

Dari tabel di atas terlihat bahwa sebagian besar nasabah meminjam modal di BMT al-Amin lebih dari sekali bahkan ada beberapa nasabah yang sudah lebih dari 3 kali meminjam modal di BMT al-Amin.

Adapun mengenai peningkatan hasil usaha nasabah setelah mendapatkan pinjaman modal dari BMT al-Amin bisa di lihat dari tabel berikut :

**Tabel IX**  
***Peningkatan usaha nasabah setelah mendapatkan pinjaman modal dari BMT al-Amin***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Mengalami Peningkatan	37	68,52
2	b. Biasa-biasa saja	13	24,07
3	c. Mengalami penurunan	4	7,41
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa hasil usaha nasabah setelah mendapat pinjaman modal yang menjawab adanya peningkatan sebanyak 37 orang nasabah (68,52%) yang menjawab biasa-biasa saja sebanyak 13 orang

(24,07%), kemudian yang menjawab penurunan sebanyak 4 orang nasabah (7,41%) dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel tersebut terlihat bahwa sebagian besar nasabah mengatakan usaha mereka mengalami peningkatan setelah mendapatkan pinjaman modal dari BMT al-Amin. Walaupun ada sebagian kecil yang mengatakan biasa-biasa saja, bahkan ada yang mengalami penurunan.

***Tabel X***  
***Tanggapan nasabah terhadap adanya BMT al-Amin di tengah-tengah usaha nasabah***

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
1	a. Sangat membantu	36	66,67
2	b. Sedikit membantu	14	25,92
3	c. Tidak membantu	4	7,41
	Jumlah	54	100

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa setelah adanya BMT al-Amin ditengah-tengah usaha nasabah yang menjawab sangat membantu sebanyak 36 orang nasabah (66,67%), yang menjawab sedikit membantu sebanyak 14 orang nasabah (25,92%) dan kemudian yang menjawab tidak membantu sebanyak 4 orang nasabah (7,41%). Dari seluruh responden yang menjawab.

Dari data di atas terlihat bahwa sebagian besar nasabah merasa sangat terbantu dengan kehadiran BMT al-Amin di tengah-tengah usaha mereka. Walaupun ada sebagian kecil yang merasa belum terbantu.

Sedangkan tanggapan nasabah tentang prosedur peminjaman modal di BMT al-Amin bisa di lihat dari tabel berikut ini :



**Tabel XI**  
**Tanggapan nasabah tentang prosedur peminjaman modal di BMT al-Amin**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Mudah	41	75,93
2	b. Sedang	8	14,81
3	c. Sulit	5	9,26
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa prosedur di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) al-Amin yang menjawab mudah sebanyak 41 orang nasabah (75,93%), yang menjawab sedang sebanyak 8 orang nasabah (14,81%), dan kemudian yang menjawab lama dan berbelit-belit sebanyak 5 orang nasabah (9,26%) dari seluruh responden yang menjawab.

Berdasarkan responden nasabah tersebut dapat dikatakan bahwa prosedur pinjaman modal di BMT al-Amin mudah.

Adapun mengenai tanggapan nasabah tentang binaan yang diberikan BMT al-Amin terhadap nasabah dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel XII**  
**Tanggapan nasabah tentang binaan yang diberikan BMT al-Amin terhadap nasabah**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Cara Berbisnis	34	62,96
2	b. Berkepribadian	20	37,04
	Jumlah	54	100

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa binaan yang diberikan Baitul Maal wa Tamwil (BMT) al-Amin terhadap para nasabah yang menjawab cara berbisnis 34 orang nasabah (62,96%), yang menjawab berkepribadian sebanyak 20 orang nasabah (37,04%) dari seluruh responden yang menjawab.

Berdasarkan responden nasabah tersebut dapat dikatakan bahwa binaan yang diberikan BMT al-Amin terhadap nasabah yaitu cara berbisnis dan berkepribadian.

Sedangkan pemahaman nasabah terhadap jenis pinjaman yang dilakukan di BMT al-Amin dapat dilihat pada tabel berikut :

***Tabel XIII***  
***Pemahaman nasabah terhadap jenis pinjaman yang di lakukan***

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	a. Paham semua	31	57,41
2	b. Paham sebagian	23	42,59
3	c. Tidak paham	-	-
	Jumlah	54	100

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pemahaman nasabah terhadap jenis pinjaman yang menjawab paham semua sebanyak 31 orang nasabah (57,41%), yang menjawab paham sebagian sebanyak 23 orang nasabah (42,59%) dan kemudian yang menjawab tidak paham tidak respon dari seluruh responden yang menjawab.

Dari tabel tersebut terlihat sebagian besar nasabah memahami terhadap jenis pinjaman yang dilakukan. Walaupun masih ada sebagian kecil nasabah yang hanya memahami sebagian terhadap pinjaman yang dilakukan.

#### **B. Faktor yang Mempengaruhi Kondisi Usaha Nasabah BMT Al- amin Pekanbaru.**

Faktor yang dapat mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin Pekanbaru ada dua faktor yaitu :

## 1. Faktor Internal

Adapun faktor Internal yaitu yang terkait dengan diri nasabah:

### 1. Manajemen

Para nasabah yang berhasil mungkin mendapatkan kompetensi melalui pelatihan atau dengan belajar dari keahlian orang lain dan juga dalam mengelola keuangan nasabah. Sebagian besar para nasabah bekerjasama dengan teman-teman agar dapat memiliki lebih banyak keahlian dalam suatu usaha contohnya Pak Ijon (nasabah) ingin membuka usaha bengkel tetapi dia tidak begitu ahli dalam bidang usaha tersebut sehingga Pak Ijon bekerjasama dengan Pak Pendi (nasabah) yang memiliki keahlian dalam bidang usaha tersebut dan hasilnya dibagi sesuai kesepakatan bersama.

### 2. Kejujuran

Kejujuran yang ada dalam diri sendiri membuat orang-orang senang untuk bekerjasama. Di dalam usaha kejujuran sangat mutlak diperlukan, sebab kejujuran sangat membantu kemajuan suatu usaha dalam jangka waktu panjang.<sup>49</sup>

### 3. Kemampuan dan Kepribadian Nasabah

Baik buruknya suatu usaha dapat dipengaruhi pada kemampuan nasabah dalam menggunakan dana dari BMT juga kepribadian cukup berpengaruh. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor

---

<sup>49</sup> Urdianto (Nasabah), BMT al-Amin Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru Tanggal 30 Juli 2009

kemampuan dan kepribadian nasabah sangat penting dalam meningkatkan usaha nasabah.<sup>50</sup>

#### 4. Kerja Keras

Berusaha dalam bidang bisnis dan perdangan adalah usaha kerja keras. Dalam kerja keras itu, tersembunyi kepuasan batin, yang tidak dinikmati oleh prosesi lain. Dunia bisnis mengutamakan prestasi lebih dulu baru kemudian prestise, bukan sebaliknya prestise dulu baru prestasi. Jika prestise lebih dulu tidak akan mencapai kemajuan karena setiap kemajuan pasti menuntut adanya prestasi. Prestasi dimulai dengan usaha kerja keras dalam bidang apapun juga.

#### 5. Kreativitas

Para nasabah harus kreatif dalam mengelola usahanya dan itu salah satu faktor meningkatnya usaha nasabah tersebut.<sup>51</sup>

## 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yaitu faktor dari luar yang meliputi bagaimana dukungan dari BMT dan lainnya:

#### 1. Adanya Binaan dari BMT

Pihak BMT memberikan pengarahan kepada nasabah yang memperoleh pinjaman khususnya bagi nasabah yang kurang memahami dalam bidang usaha sehingga dana yang diperoleh nasabah tersebut dapat digunakan dengan baik.

---

<sup>50</sup> Supendi (Nasabah), BMT al-Amin Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru Tanggal 30 Juli 2009

<sup>51</sup> Jundri (Nasabah), BMT al-Amin Pekanbaru, *Wawancara*, pekanbaru Tanggal 30 Oktober 2009

## 2. Adanya Pengawasan dari BMT

Pihak BMT melakukan pengawasan kepada nasabah yang telah di berikan pinjaman agar dapat memantau keadaan nasabah tersebut apakah mengalami peningkatan atau penurunan.

## 3. Banyaknya Pelanggan

Dalam suatu usaha walaupun mengambil keuntungan sedikit akan tetapi dengan adanya banyak pelanggan dan mempunyai pelanggan tetap maka dapat meningkatkan margin (keuntungan) yang lebih besar.

## 4. Maksimalnya Modal yang diberikan BMT

BMT al-Amin maksimal memberikan pinjaman dua puluh juta rupiah sehingga dapat memenuhi kebutuhan nasabah dalam pengembangan usaha. BMT al-Amin memberikan pinjaman kepada nasabah sesuai dengan kebutuhan nasabah dan sesuai akad perjanjian.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> Nurmalia (Menejer), BMT al-Amin Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru Tanggal 24 Juli 2009

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Kondisi Usaha nasabah BMT al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru dan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis secara cermat dan teliti dan dilihat dari angket yang telah disebarkan menunjukkan bahwa kondisi usaha nasabah BMT al-Amin digolongkan membaik ataupun meningkat. Hal ini dapat dilihat dari kelancaran nasabah dalam membayar angsuran kepada BMT, kemudian adanya binaan yang diberikan oleh BMT kepada nasabah berupa cara-cara berbisnis dan berkepribadian yang baik.
2. Faktor yang mempengaruhi kondisi usaha nasabah BMT al-Amin di Kecamatan Bukit Raya Pekanbaru adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Adapun faktor internal yang meliputi yaitu:

- a. Manajemen
- b. Kejujuran
- c. Kemampuan Nasabah
- d. Kerja Keras
- e. Kreativitas

## 2. Faktor Eksternal

Adapun faktor Eksternal yang meliputi yaitu:

- a. Pembinaan dari BMT
- b. Pengawasan dari BMT
- c. Banyaknya Pelanggan
- d. Maksimalnya Modal yang diberikan

## B. Saran

1. Bagi pihak BMT al-Amin Pekanbaru diharapkan agar dapat terus memberikan pengawasan terhadap nasabah ataupun anggotanya supaya selalu tetap stabil kondisi usaha nasabah ataupun anggotanya.
2. Diharapkan kepada pihak BMT al-Amin agar tetap selalu mengadakan pembinaan terhadap nasabah peminjam supaya dana yang diberikan dapat digunakan sesuai dengan kegunaannya dan dapat memperbaiki dan meningkatkan kondisi usaha nasabah.
3. Diharapkan kepada pihak BMT al-Amin agar dapat terus mempertahankan dan meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah merasa lebih nyaman.
4. Bagi pihak nasabah diharapkan agar dapat menggunakan pinjaman yang diperoleh dari BMT al-Amin sebaik-baiknya dan betul-betul digunakan untuk hal-hal yang produktif guna memperbaiki kondisi ekonomi dan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, Prof., DR., H., *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung, Alfabeta, 2009, Cet. ke-1
- An-nabhani, Taqyuddin, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif, Perspektif Islam*, Surabaya, Risalah Gusti, 1996, Cet. ke-1
- Arthesa, Ade, Ir., *Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank*, Jakarta, PT. Indeks, 2006, Cet. ke-1
- Djazuli,A., Prof., H., *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2002, Edisi.1,Cet.ke-1
- Buku Pedoman Penulisan Skripsi/ Makalah Mahasiswa Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, 2006
- Hamidi, M. Lutfi, *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta, Senayan Abadi Publishing, 2003, Cet. ke-1
- Ilmi, Makhalul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta, UII Press, 2002, Cet. ke-1
- K. Lubis, Suwardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta, Sinar Grafika, 2000, Edisi.1 Cet. ke-2
- Manan, Abdul, M., *Islamic Economic Theory and Practice*, Terjemahan M. Nastangin, Yogyakarta, Dana Bakti Wakaf, 1993, Edisi Lisensi
- Mardalis, Drs., *Metode Penelitian, Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta, PT. Bumi Aksara, 2004, Edisi. 1., Cet. ke-7
- Marthon, Said Sa'ad, DR., *Ekonomi Islam, Di Tengah Krisis Ekonomi Global*, Jakarta, Zikrul Hakim, 2004, Cet. ke-1
- Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, UII Press, Yogyakarta, 2000, Edisi. 1., Cet. ke-1
- , *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta, UUP AMP YKPN, 2005, Cet. ke-1



Perwataatmadja, Karnaen A. dan Hendri Tanjung, *Bank Syariah Teori, Praktik, dan Peranannya*, Jakarta, 2007, Cet. ke-1

Priandarini, Lucia, *Jadi Juatawan Modal Kredit*, Jakarta, Pustaka Bina Swadaya, 2009, Cet. ke-1

Raharjo, Dawam, M., *Perspektif Dkelarasi Makkah, Menuju Ekonomi Islam*, Bandung, Mizan, 1989, Cet. ke-1

Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta, UII Press, 2004, Cet. ke-1

Rodoni, Ahmad, Prof., DR., *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta, Zikrul Hakim, 2008, Cet. ke-1

Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, Yokyakarta, Ekonisia, 2003, Edisi. 2., Cet. ke-1

-----, *Konsep Ekonami Islam Suatu Pengantar*, Yogyakarta, Ekonisia, 2004, Cet. ke-1

Tunggal, Amin Widjaya, Drs., AK., MBA., *Pokok-pokok Manajemen Kewirausahaan*, Jakarta, HARVARINDO, 2009, Cet. ke-1

## DAFTAR TABEL

Tabel : I	Pengakuan sebagai nasabah BMT al-Amin .....	44
Tabel : II	Usaha yang ditekuni Nasabah .....	45
Tabel : III	Lamanya Nasabah Menekuni Usaha.....	46
Tabel : IV	Peminjaman Modal untuk Usaha Sebelum adanya BMT al-Amin.....	46
Tabel : V	Tanggapan Nasabah tentang adanya binaan dari BMT al- Amin.....	47
Tabel : VI	Jumlah Pinjaman yang diperoleh Nasabah dari BMT al-Amin.....	47
Tabel : VII	Pengembalian Pinjaman Nasabah kepada BMT al-Amin.....	48
Tabel : VIII	Beberapa kali Nasabah Meminjam Modal di BMT al-Amin	49
Tabel : IX	Peningkatan Usaha Nasabah setelah Mendapatkan Pinjaman Modal dari BMT al-Amin .....	49
Tabel : X	Tanggapan Nasabah terhadap adanya BMT al-Amin di Tengah-tengah Usaha Nasabah .....	50
Tabel : XI	Tanggapan Nasabah tentang Prosedur Pinjaman Modal di BMT al-Amin Pekanbaru .....	51
Tabel : XII	Tanggapan Nasabah tentang Binaan yang diberikan BMT al-Amin terhadap Nasabah.....	51
Tabel : XIII	Pemahaman Nasabah Terhadap Jenis Pinjaman yang di lakukan .....	52

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar : I Struktur Organisasi BMT al-Amin Pekanbaru Periode Desember Juni Tahun 2009.....	17
---	----

## **ANGKET PENELITIAN**

**Judul : KONDISI USAHA PADA NASABAH BAITUL MAAL WA  
TAMWIL (BMT) AL-AMIN DI KECAMATAN BUKIT RAYA  
PEKANBARU**

### **Ketentuan Pengisian**

1. Istilah Quisioner berikut dengan melingkari atau menyilangi jawaban yang Bapak/Ibu, Sdr/I anggap paling tepat.
2. Quisioner ini digunakan untuk kepentingan penelitian, oleh karena itu sangat diharapkan kesediaan Bapak/Ibu, Sdr/I untuk mengisi sesuai dengan yang diharapkan.

### **Pertanyaan**

1. Apakah anda nasabah BMT al-Amin?
  - a. Ya
  - b. Tidak
2. Apa jenis usaha anda?
  - a. Pedagang
  - b. Bengkel
  - c. Penjahit / Konveksi, dll.

3. Berapa tahun anda menekuni usaha yang anda punya?
  - a. Kurang 1 tahun
  - b. 1 – 10 tahun
  - c. 10 – tahun keatas
4. Sebelum adanya BMT al-Amin dimana anda meminjam modal untuk usaha anda?
  - a. Bank
  - b. Koperasi
  - c. Rentenir
5. Apakah ada binaan dari BMT al-Amin untuk usaha anda?
  - a. Ya, ada
  - b. Tidak ada
6. Berapa jumlah pinjaman yang anda peroleh dari BMT untuk usaha anda?
  - a. Dibawah Rp. 500.000
  - b. Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000
  - c. Di atas Rp. 1.000.000
7. Bagaimana pengembalian pinjaman anda kepada BMT?
  - a. Lancar
  - b. Kurang lancar
  - c. Tidak lancar
8. Sudah berapa kali anda meminjam modal untuk usaha anda di BMT al-Amin?
  - a. 1 kali

- b. 2-3 kali
  - c. Lebih dari 3 kali
9. Setelah anda meminjam modal di BMT al-Amin apakah ada peningkatan penghasilan dari usaha anda?
- a. Mengalami peningkatan
  - b. Biasa-biasa saja
  - c. Mengalami penurunan
10. Setelah ada BMT al-Amin di tengah-tengah usaha anda apakah anda merasa terbantu?
- a. Sangat membantu
  - b. Sedikit membantu
  - c. Tidak membantu
11. Bagaimana menurut anda tentang prosedur peminjaman modal di BMT al-Amin?
- a. Mudah
  - b. Sedang
  - c. Sulit
12. Binaan apa saja yang diberikan oleh BMT al-Amin terhadap nasabah?
- a. Cara berbisnis
  - b. Berkepribadian
13. Apakah anda paham dengan jenis pinjaman yang anda lakukan?
- a. Paham semuanya
  - b. Paham sebagian

c. Tidak paham

## **WAWANCARA**

1. Produk apa saja yang ditawarkan Baitul Maal wa Tamwil al-Amin kepada nasabah?
2. Menurut saudara bagaimana dengan sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki oleh pengurus?
3. Menurut Bapak/Ibu bagaimana dengan manajemen pengurus dalam mengelola BMT al-Amin?
4. Menurut Bapak/Ibu bagaimana dukungan masyarakat terhadap BMT al-Amin?
5. Apakah ada peningkatan bagi nasabah yang telah diberikan pinjaman?
6. Apakah ada pengawasan dari BMT al-Amin kepada nasabah yang diberi pinjaman?
7. Selama ini apakah ada kredit yang bermasalah? Kalau ada apa penyebabnya dan bagaimana BMT menanganinya?
8. Apakah ada pembinaan terhadap nasabah yang mendapat pembiayaan? Kalau ada dalam bentuk apa?

## **“DAFTAR RIWAYAT HIDUP”**



Penulis bernama **ASTUTI** dilahirkan di Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan pada tanggal 03 Maret 1987, yang merupakan anak dari pasangan yang berbahagia Bapak **ABDUL MUIS** dan Ibu **SITI FATIMAH** sebagai anak ketujuh dari tujuh bersaudara, pada tahun 1993 penulis memasuki jenjang Pendidikan Dasar di SDN 010 Teluk Meranti Kecamatan Kuala Kampar Kabupaten Kampar, sekarang SDN 013 Teluk Meranti Kecamatan Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan yang tamat pada tahun 1999, dan melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah (MTs) Darul Hikmah Pekanbaru yang tamat pada tahun 2002, dan penulis melanjutkan pendidikan ke tingkat Madrasah Aliyah (MA) Darul Hikmah Pekanbaru yang tamat pada tahun 2005, penulis menyelesaikan pendidikannya di Pondok Pesantren Dar El Hikmah selama 6 tahun.

Pada tanggal 21 Agustus tahun 2005 penulis dinyatakan “Lulus” dan diterima di Universitas Islam Negeri (UIN) Suska Riau pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam Prodi Perbankan Syariah, Strata Satu (S1). Pada bulan Februari-Maret 2008 Penulis melaksanakan magang pada PT. BANK RIAU Kantor Cabang Pembantu Belilas – INHU.

Setelah magang dengan limpahan Rahmat Allah SWT tahun 2009 Penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul **“KONDISI USAHA NASABAH BAITUL MAAL WA TAMWIL (BMT) AL-AMIN DI KECAMATAN BUKIT RAYA PEKANBARU”** dibawah bimbingan Ibu **ZURAIDAH, M.Ag.**

Alhamdulillah pada tanggal 14 Januari 2010 dan berdasarkan hasil ujian sarjana Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Penulis dinyatakan **“LULUS”** dengan Predikat **“SANGAT MEMUASKAN”** dengan Indeks Prestasi Kumulatif (IPK ) 3,14 dan menyandang Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)